

## O paradoxo dos espetos

Cada vez com mais frequência tenho encontrado pessoas que trabalham no setor de serviços, claro, muitos desse nosso mercado de marketing mas não se restringe a ele, se queixando das dificuldades que encontram para se vender.

Reclamam da economia, do governo, dos impostos. Falam mal dos prospects, dos profissionais que trabalham nesses possíveis clientes (e dos atuais também) e, claro, só falam bem dos seus produtos e serviços. Aliás, todos tem serviços de qualidade incomparável, por preços justos e entrega competente. Por quê será então que ninguém percebe isso e se dispõe a pagar por eles ?

Eu mesmo, como prestador de serviços, vivo esse cotidiano. O processo de venda é um funil de boca imensa e bico minúsculo. Muitos contatos, algumas apresentações, poucos negócios fechados. Algumas vezes cedo a tentação e também falo mal de algumas pessoas que encontro nesse caminho, mas não chego ao limite achar que estou próximo da perfeição, nem de que a culpa é sempre dos outros.

Poderia listar uma série de motivos exógenos para me justificar. A concorrência é grande. Algumas vezes perco para alguém que foi efetivamente melhor que eu, outras perco por preço. Em condições de igualdade técnica, nada mais justo. O que nem sempre é verdade, muitas empresas têm comprado só preço. Também existem vários momentos em que meus prospects não fazem a menor idéia do que estou falando a respeito.

Não deve ser muito diferente do que acontece com os demais. A grande verdade, no entanto, só vai ser percebida quando olharem mais para dentro do que para fora : as empresas não sabem se vender.

Pior, isso significa que elas não conseguem fazer para si mesmas aquilo que dizem que vão fazer para os seus possíveis clientes. É o antigo paradoxo do ferreiro em cuja casa os espetos são feitos de pau. Não chegaria a ser uma exceção à regra se os ferreiros estivessem tão ocupados na sua produção fabril que não tivessem tempo para produzir para si próprios. O que realmente é assustador é ouvir de alguns deles que acham que o espeto de ferro não vai funcionar no negócio deles.

Como assim cara pálida ? O espeto de ferro é maravilhoso e insubstituível para os seus clientes mas você não acredita neles a ponto de usar para si próprio ? Quer dizer que aquela metodologia é linda, desde que usada por todo mundo menos você ? Sua tecnologia é o estado da arte, mas você não gosta de arte ? O seu negócio tem uma ótima relação custo x benefício, mas é caro demais para a sua própria empresa que não tem verba para isso ?

Deixa eu contar um segredo para vocês, marketing direto funciona : telemarketing é uma ferramenta excelente para agendamento de visitas, e-mail marketing gera leads, malas diretas são lidas todos os dias. As novas ferramentas também : um site com conteúdo é visitado constantemente, blogs mantêm o awareness da sua marca (ou da sua pessoa).

Acredite nos seus espetos de ferro. Ou ninguém vai acreditar que você sabe realmente fazê-los.

© 2007 Adiron Consultores – reprodução permitida somente com autorização